

Oficina Económica y Comercial  
de la Embajada de España en Lagos

# Notas Sectoriales

## El mercado de mármol en Nigeria

ICEX

## El mercado de mármol en Nigeria

Esta nota ha sido elaborada por José Miguel Palazón  
García y José Antonio Herrero Ramo bajo la  
supervisión de la Oficina Económica y Comercial de  
la Embajada de España en Lagos

Enero de 2007

## ÍNDICE

<b>CONCLUSIONES</b>	<b>4</b>
<b>I. DEFINICION DEL SECTOR</b>	<b>5</b>
1. Delimitación del sector	5
2. Clasificación arancelaria	5
<b>II. OFERTA</b>	<b>7</b>
1. Tamaño del mercado	7
2. Producción local	9
3. Importaciones	10
4. Competidores	13
<b>III. ANÁLISIS CUALITATIVO DE LA DEMANDA</b>	<b>16</b>
<b>IV. PRECIOS Y SU FORMACIÓN</b>	<b>17</b>
<b>V. PERCEPCIÓN DEL PRODUCTO ESPAÑOL</b>	<b>18</b>
<b>VI. DISTRIBUCIÓN</b>	<b>19</b>
<b>VII. CONDICIONES DE ACCESO AL MERCADO</b>	<b>20</b>
<b>VIII. ANEXOS</b>	<b>22</b>
1. Empresas	22
2. Ferias	27
3. Publicaciones del sector	27
4. Asociaciones	28
5. Otras direcciones de interés	28

### CONCLUSIONES

Los grandes proyectos de construcción que se están llevando a cabo en todo el país implican importantes oportunidades de negocio para las empresas de mármol españolas. El mármol español va ocupando un nicho de mercado en el que se encuentra cómodo. Sin embargo la disputa con el mármol italiano por este nicho de productos de alta calidad, no debe dejar en descubierto el otro frente abierto por los productos chinos de bajo coste. Alta calidad, precio asequible e imagen país y de marca son las características a desarrollar para estar bien posicionados en este mercado.

\* **Nota:** Para la realización de esta nota sectorial se han utilizado las fuentes de información de ICEX (bases de datos), Market Acces Database de la Unión Europea, el Banco Central de Nigeria y varios periódicos nacionales. El trabajo de campo ha consistido en la visita a diversos establecimientos de la ciudad de Lagos.

# I ■ DEFINICION DEL SECTOR

## 1. DELIMITACIÓN DEL SECTOR

Aunque el objeto de esta nota sectorial es estudiar el mercado del mármol manufacturado y sin manufacturar en Nigeria y su potencial importador, también se abordarán aspectos generales sobre el sector de la construcción.

## 2. CLASIFICACIÓN ARANCELARIA

Los productos a analizar se recogen en el **capítulo 25** de la clasificación arancelaria del Código Armonizado (Código HS): “Sal; azufre; tierras y piedras; yesos, cales y cementos”. La partida concreta a estudiar es la **2515**: “Mármol, travertinos, ecaussines y demás piedras calizas de talla o de construcción de densidad aparente o igual a y alabastro, incluso desbastados o simplemente troceados, por aserrado o de otro modo, en bloques o en placas cuadradas o rectangulares”.

A continuación se indican los códigos arancelarios de los productos más representativos del estudio.

## EL MERCADO DE MÁRMOL EN NIGERIA

---

**251511-** Mármol y travertinos, de densidad aparente superior o igual a 2,5, incluso desbastados o simplemente troceados por aserrado o de otro modo, en bruto o desbastados.

**251512-** Mármol y travertinos, de densidad aparente superior o igual a 2,5, simplemente troceados por aserrado o de otro modo, en bloques o en placas cuadradas o rectangulares.

**251520-** Ecaussines y demás piedras calizas de talla o de construcción, de densidad aparente superior o igual a 2,5 y alabastro, incluso desbastados o simplemente troceados por aserrado o de otro modo, en bloques o en placas cuadradas o rectangulares.

A modo de resumen, se utilizará esta descripción para el posterior estudio:

Código arancelario	Descripción
251511	Mármol en bruto
251512	Mármol en bloques o en placas
251520	Otra piedra caliza

También se estudiará el **capítulo 68**: “Manufacturas de piedra, yeso, cemento, amianto, mica o materias análogas”. La partida concreta a analizar es la **6802**: “ Piedra de talla o de construcción trabajada (excepto la pizarra) y sus manufacturas (con exclusión de las de la partida 68.01); cubos, dados y artículos similares, para mosaicos, de piedra natural (incluida la pizarra), aunque estén sobre soporte; gránulos, tasquiles, fragmentos y polvo de piedra natural”

A continuación se indican los códigos arancelarios de los productos más representativos de esta gama del estudio.

**680221-** Mármol, travertinos y alabastro, simplemente tallados o aserrados, con superficie plana o lisa.

**680291-**Mármol, travertinos y alabastro trabajados y sus manufacturas (excepto simplemente tallados o aserrados, con superficie plana o lisa).

Código arancelario	Descripción
680221	Mármol tallado
680291	Mármol trabajado

# II. OFERTA

### 1. TAMAÑO DEL MERCADO

Nigeria es un país con un déficit de infraestructuras y viviendas que le otorgan un potencial de crecimiento único en África en el sector de la construcción y las obras públicas, y por tanto uno de los principales mercados del continente para los materiales de construcción.

Entre los años 70 se llevaron a cabo grandes inversiones en infraestructura en Nigeria, especialmente en construcción, gracias a los enormes ingresos obtenidos con las exportaciones de petróleo. Sin embargo, la crisis de los años 80 obligó a cancelar muchos proyectos de construcción. En los últimos años se ha vivido un boom espectacular y en la actualidad, se están construyendo importantes obras civiles, edificios gubernamentales y también grandes zonas residenciales. El objetivo del gobierno no es sólo construcción nueva, sino reparar las degradadas infraestructuras en carreteras, viviendas, zonas urbanas, puertos, aeropuertos, etc. en los 36 estados del país.

El proyecto más ambicioso de Nigeria fue durante un tiempo la construcción de la nueva capital, Abuja, en el centro del país. Se estableció un plan de construcción en 1978, pero los primeros trabajos no dieron comienzo hasta 1980. Sin embargo, la crisis económica de los 80 obligó a retrasar los proyectos. De esta manera, la consecución de las obras ha ido muy lenta. A partir de 1999 y hasta la actualidad, se han conseguido grandes avances gracias a los altos precios del petróleo.

## EL MERCADO DE MÁRMOL EN NIGERIA

---

Los grandes contratos de construcción van a parar a empresas que dominan el sector como son Julius Berger y Cappa & D'Alberto. El resto de empresas locales de tamaño menor carecen de experiencia y de grandes capitales para afrontar grandes proyectos de construcción.

Aunque es muy complicado obtener datos estadísticos, todos los agentes contactados coinciden en que el país está viviendo un boom en la construcción. Aunque los datos no reflejan fielmente la realidad por todas las transacciones informales, las siguientes cifras nos pueden ayudar a ver esta evolución creciente del sector.

En los presupuestos del Estado, la partida para el *Ministry of Works*, encargado de las infraestructuras del país, ha aumentado espectacularmente en el último año. A pesar de que este incremento no asegura finalmente el gasto y la consiguiente ejecución de los proyectos presupuestados, sí ofrece un claro interés institucional en mejorar el nivel de infraestructuras del país. Según los datos oficiales, también han aumentado tanto la importación como la producción nacional de cemento. Otro aspecto que podría darnos una pista sobre el crecimiento del sector es el incremento del tamaño y/o número de las empresas que trabajan en el sector. En el año 2005, las empresas constructoras y de materiales de la construcción doblaron su capitalización bursátil.

### **Presupuestos del Estado para gastos en capital del *Ministry of Works***

2004	2005	2006	2007	Crecimiento (2004-2007)
46.607	87.947	72.793	189.941	307,54%

Fuente: *Budget Office of the Federal Government of Nigeria*. Millones de nairas. (1€ = 166 nairas)

### **Producción de cemento a precios constantes (1990=100)**

2001	2002	2003	2004	2005
93,5	96,0	97,0	95,0	100,6

Fuente: *Banco Central de Nigeria*

### **Importación de cementos hidráulicos (2523)**

1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
38.580	43.209	66.182	76.953	147.693	93.408	72.296	76.650	94.968

Fuente: *ICEX*. Miles de euros

### **Capitalización bursátil**

	2001	2002	2003	2004	2005
Empresas de materiales de construcción	40.861	39.412	53.542	48.631	114.692
Empresas de construcción	12.340	6.017	5.894	5.024	10.161

Fuente: *Banco Central de Nigeria*. Millones de nairas. (1€ = 166 nairas)



## EL MERCADO DE MÁRMOL EN NIGERIA

---

Las últimas noticias también muestran el clima favorable para la construcción en Nigeria. Así como el Gobierno Federal acaba de aprobar 20.000 millones de nairas más para construcción de carreteras y mejora de la red de infraestructuras, la *Federal Road Maintenance Agency FERMA* (Agencia Federal para el Mantenimiento de carreteras) va a presentar un presupuesto para el 2008 de 70.000 millones de nairas.

### 2. PRODUCCIÓN LOCAL

Además de hidrocarburos, Nigeria produce otros minerales como piedra caliza, hulla, mármol, hierro, estaño etc. Después de haber fomentado el desarrollo de industrias de elaboración avanzadas como las del acero, los abonos y el cemento, el Gobierno puso el énfasis en el potencial de desarrollo de los minerales sólidos. En 1995 se creó el Ministerio del Desarrollo de los Minerales Sólidos y se introdujeron medidas para atraer la inversión directa extranjera.

La extracción de calizas supone un 98% de la producción de minerales sólidos. La Empresa Minera del Mármol de Nigeria que es uno de los proyectos industriales básicos para la producción, dispone de una capacidad total de 57.000 toneladas anuales de mármol y de piedra caliza. Sin embargo, la falta de tradición industrial, la escasa organización y el deficiente nivel de infraestructuras, así como la no especialización de la mano de obra, condicionan la producción local de mármol. De las 57.000 toneladas anuales que se podrían extraer, sólo se llegan a producir 5.000.

La manufactura de la piedra natural en Nigeria no está desarrollada. La escasa producción nacional y las bajas importaciones de mármol en bruto son trabajadas por muy pocas empresas. Un ejemplo es la empresa de origen alemán Julius Berguer, (<http://www.julius-berger-nigeria.com/> )

### 3. IMPORTACIONES

#### 3.1. Exportaciones- importaciones

A pesar de que los datos oficiales muestran una evolución volátil en la importación de mármol, la realidad es totalmente distinta. La introducción de materiales de construcción se realiza frecuentemente de manera informal, por lo que no queda reflejado en las estadísticas oficiales. La construcción está alcanzando altas cotas en los últimos años. De esta manera, la evolución de la importación de materiales de construcción también está experimentando una evolución creciente.

El volumen de mármol tallado o trabajado es mucho mayor que el de mármol en bruto o en bloques.

Las compras del exterior de piedras de mármol son mayoritariamente mármoles troceados en bloques o placas. Aparte de no contar con la tecnología y mano de obra cualificada para trabajar el material, el transporte de bloques en bruto es muy caro. El origen de las importaciones en Nigeria son principalmente Italia y España.

En cuanto a la piedra tallada, se importa mayor cantidad de mármol tallado que de mármol trabajado. Italia es el mayor proveedor de este producto en sus dos vertientes.

Las exportaciones de mármol de Nigeria al resto del mundo se corresponden con mármoles en bruto. Este mármol exportado se dirige en su totalidad a Italia para ser allí transformado. En 2001 y 2002 Nigeria exportó mármol por valor de 160.000 y 37.000 euros respectivamente. Sin embargo, se ha dejado de exportar puesto que el mármol nigeriano y los métodos de extracción no ofrecen las calidades necesarias.

La exportación de piedra tallada de Nigeria es nula.

## EL MERCADO DE MÁRMOL EN NIGERIA

---

### Importaciones Nigeria-resto del mundo. Cuadro 1

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
2515- Mármol	274	559	585	560	576	455
251511- Mármol en bruto	64	25	66	125	223	71
251512- Mármol en bloques / placas	209	526	512	435	353	384
251520- Otra piedra caliza	1	8	7			

Fuente: ICEX. Miles de euros.

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
6802- Piedra tallada	7.064	11.085	9.164	8.137	8.192	8.482
680221- Mármol tallado	3.144	6.132	2.812	1.773	1.581	1.393
680291- Mármol trabajado	1.200	1.780	1.529	2.272	686	1.135

Fuente: ICEX. Miles de euros.

## EL MERCADO DE MÁRMOL EN NIGERIA

---

Las relaciones comerciales entre España y Nigeria en el sector del mármol en general han sido discontinuas en los últimos años. Esta relación inestable muestra que las exportaciones españolas son ventas puntuales y no frutos del seguimiento de una estrategia de implantación. Destacan por importancia de ventas el mármol en bloques o en placas y el mármol trabajado.

Exportaciones España-Nigeria. Cuadro 2

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
2515- Mármol	35	175	37	93	222	135
251511- Mármol en bruto	0	0	0	59	89	43
251512- Mármol en bloques / placas	35	175	37	34	133	92
251520- Otra piedra caliza	0	0	0	0	0	0

Fuente: ICEX. Miles de euros.

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
6802- Piedra tallada	445	250	184	617	105	142
680221- Mármol tallado	152	0	15	0	20	0
680291- Mármol trabajado	26	0	71	567	65	120

Fuente: ICEX. Miles de euros.

### 4. COMPETIDORES

El origen de las importaciones en Nigeria de la piedra de mármol son principalmente Italia y España. También son países proveedores: India, China, Egipto e Israel. (Ver Cuadro 3).

El competidor del mármol español es el italiano. El mármol español se introdujo en el mercado posteriormente y aunque cuente con una mejor relación calidad-precio, el consumidor nigeriano sigue prefiriendo los productos italianos por costumbre y prestigio. Sin embargo, la piedra de mármol española ha penetrado con fuerza llegando a alcanzar a Italia en el año 2004. Aunque las ventas turcas aún están muy por debajo de las españolas e italianas, puede llegar a ser un competidor al tener calidades y precios muy similares a los mármoles españoles. Si por el lado de la calidad, Italia es el competidor directo, China lo es por el del precio. Frecuentemente, el comprador nigeriano prefiere un producto más económico sin tener en cuenta la calidad de la piedra.

El caso de la piedra tallada es muy similar; Italia es el mayor competidor para España en productos de calidad y China e India en productos de menor coste. China en cinco años ha desbancado al líder italiano en exportación a Nigeria de piedra tallada ofreciendo un producto de menor calidad y bajo coste. Es posible que ésta sea la tendencia que va a seguir el mercado del mármol. De hecho, se puede ver un crecimiento muy fuerte por parte de este país, así como una disminución de las ventas italianas (sobre todo en el mármol tallado).

## EL MERCADO DE MÁRMOL EN NIGERIA

Principales países exportadores de 2515 - Mármol a Nigeria. Cuadro 3

	2.000	2.001	2.002	2.003	2.004	2.005
<b>Mundo</b>	<b>274</b>	<b>559</b>	<b>585</b>	<b>560</b>	<b>576</b>	<b>455</b>
ITALIA	174	345	495	371	212	283
ESPAÑA	35	175	37	93	222	135
INDIA	0	20	39	23	18	35
CHINA	0	0	7	0	10	2
SUDAFRICA	0	0	0	1	0	0
EGIPTO	0	0	0	35	24	0
CANADA	0	1	0	0	0	0
ESTADOS UNIDOS	0	6	0	9	0	0
PAKISTAN	0	0	0	9	6	0
ISRAEL	64	0	0	0	0	0
TURQUIA	1	0	7	11	84	0

Fuente: ICEX. Miles de euros.

Principales países exportadores de 6802 – Piedra tallada a Nigeria. Cuadro 4

	2.000	2.001	2.002	2.003	2.004	2.005
Mundo	7.064	11.085	9.164	8.137	8.192	8.482
CHINA	176	392	880	787	2.117	3.033
ITALIA	5.405	8.584	5.369	4.595	3.585	2.843
INDIA	758	657	1.961	1.519	1.769	2.034
ALEMANIA	20	489	327	125	135	372
ESPAÑA	445	250	184	617	105	142
SUDAFRICA	10	13	9	74	32	34
PAKISTAN	0	0	0	4	9	12
TURQUIA	27	7	110	27	52	6

Fuente: ICEX. Miles de euros.

## EL MERCADO DE MÁRMOL EN NIGERIA

Principales países exportadores de 680221 –Mármol tallado a Nigeria. Cuadro 5

	2.000	2.001	2.002	2.003	2.004	2.005
Mundo	3.144	6.132	2.812	1.773	1.581	1.393
ITALIA	2.931	5.556	2.399	1.443	1.136	741
ALEMANIA	4	472	278	124	117	341
CHINA	1	0	35	6	39	208
INDIA	31	36	37	118	69	103
ESPAÑA	152	0	15	0	20	0

Fuente: ICEX. Miles de euros.

Principales países exportadores de 680291 –Mármol trabajado a Nigeria. Cuadro 6

	2.000	2.001	2.002	2.003	2.004	2.005
Mundo	1.200	1.780	1.529	2.272	686	1.135
ITALIA	972	1.489	1.148	1.523	419	965
ESPAÑA	26		71	567	65	120
CHINA			70	1	36	44
TURQUIA	27	7	84	27	21	6

Fuente: ICEX. Miles de euros.

### III. ANÁLISIS CUALITATIVO DE LA DEMANDA

La demanda de mármol está muy condicionada por la renta de los consumidores. Por un lado, los clientes de mayor renta valoran la calidad y el lugar de procedencia dándole menor importancia al coste. En este caso, aunque el mármol español se está abriendo camino, el italiano goza de un gran prestigio. Por otro lado, se encuentran los consumidores de renta media alta que están más condicionados por el precio. El mármol español cuenta aquí con un gran reconocimiento al tener muy buenas prestaciones y ser más económico. Finalmente, los consumidores con menor renta, determinados por el precio, adquirirán mármol chino.

Además de la renta, la cultura y el tipo de sociedad nigeriano es en muchas ocasiones determinante para la elección de los materiales de construcción. Utilizar productos importados de altísima calidad y elevado precio es símbolo de pertenecer a una clase social alta. En otras ocasiones, el arquitecto y consumidor final no tienen el conocimiento previo para reconocer las distintas calidades del material y se decantan por un producto de menor calidad y de bajo coste. Oficiosamente se estima que la demanda de estos productos de procedencia china alcanza hasta el 80% de las ventas.

La clase de mármoles más usados en Nigeria son la gama de crema marfil, negro, emperador y marrón.



## IV. PRECIOS Y SU FORMACIÓN

El precio del mármol se divide en dos niveles de calidad; el mármol de mayor precio dirigido a clases de renta alta y el mármol más económico para clases con menor renta. A continuación se indica un ejemplo de los dos tipos de precios:

### Primeras calidades

- Baldosas. Precio 36-60 euros
- Losa. Precio 70-100 euros aprox.

### Calidad comercial

- Baldosa . Precio 18-30 euros.
- Losa. Precio 48- 70 euros.

## V ■ PERCEPCIÓN DEL PRODUCTO ESPAÑOL

Aunque el mármol italiano es percibido como el producto con más reconocimiento, el mármol español también goza de un gran prestigio. En este sentido, los importadores nigerianos tratan de buscar un producto sustitutivo del mármol italiano; un material de primera calidad o calidades muy semejantes pero con precios algo más competitivos. El mármol español es conocido y apreciado en el mercado nigeriano, por lo que se muestra como la opción mayoritariamente elegida por estos importadores a la hora de buscar ese producto sustitutivo a un precio más económico.

# VI. DISTRIBUCIÓN

La distribución comercial se realiza a través de los importadores, de las fábricas donde se trabaja el mármol y de los expositores en tiendas especializadas. Sin embargo, la forma más común de venta de mármol es a través de estas tiendas especializadas.

En general, los importadores de mármol son también importadores de otras piedras, azulejos e incluso otro tipo de material de construcción. Una práctica es importar en bloques la piedra de calidad baja para trabajarla en Nigeria donde los costes de mano de obra son mucho más bajos. Sin embargo para mármoles de primera calidad, al no estar la mano de obra especializada, no son capaces de darle un resultado final adecuado y por ello lo importan directamente acabado.

Habitualmente los productos importados entran a través del puerto de Apapa, en Lagos. Por lo general se establece un almacén en la propia ciudad de Lagos, desde donde se distribuyen las mercancías mediante camiones propios a las principales ciudades (Ibadan, Abuja, Port Harcourt, Warri, Kaduna y Kano). Las empresas tienen sus agentes en puntos estratégicos del país para poder abastecer cada zona. En el sur Lagos, en el centro Abuja, al norte Kano y al sureste Port Harcourt. Desde estos puntos se abastece a ciudades cercanas mas pequeñas. Son los agentes quienes suelen llevar la mercancía a las construcciones directamente o bien son las propias empresas constructoras quienes van a los almacenes a recoger el mármol.

## VII. CONDICIONES DE ACCESO AL MERCADO

El arancel para la importación de mármol y mármol tallado es del 5% y 20% respectivamente. El IVA es el general del 5% para ambos. A continuación se indican los requisitos generales para la importación. No existen requisitos específicos en la introducción de mármol de cualquier tipo en Nigeria. Los requisitos generales son los siguientes:

- ✓ Declaración de importación en aduanas.
- ✓ Form M. (Documento de intercambio de mercancías con el exterior)
- ✓ Informe de valoración de riesgos
- ✓ Certificado Combinado de Valor y Origen(\*) y Factura de bienes de exportación a Nigeria para Aduanas.
- ✓ Factura Pro-Forma
- ✓ Factura Comercial
- ✓ Lista de contenidos (Packing List)
- ✓ Certificado de Seguro
- ✓ AirWay Bill
- ✓ Bill of Lading
- ✓ Medios de pago

Se puede encontrar información más específica y ejemplo de los documentos en el Market Acces Database de la Unión Europea en la página web:

<http://mkaccdb.eu.int/mkaccdb2/indexPubli.htm>

# EL MERCADO DE MÁRMOL EN NIGERIA

(\*) Se adjunta el modelo de esta certificación:

## FEDERATION OF NIGERIA

### CERTIFICATE OF VALUE

I, \_\_\_\_\_  
of \_\_\_\_\_  
\* Manufacturers/Suppliers/Exporters of the goods enumerated in this invoice amounting to \_\_\_\_\_

hereby declare that I have the authority to make and sign this certificate on behalf of the aforesaid \* Manufacturers/Suppliers/Exporters and that I have the means of knowing and I do hereby certify as follows :-

- (1) That this invoice is in all respects correct and contains a true and full statement of the price actually paid or to be paid for the said goods, and the actual quantity thereof.
- (2) That no different invoice of the goods mentioned in the said invoice has been or will be furnished to anyone.
- (3) That no arrangement or understanding affecting the purchase price of the said goods has been or will be made or entered into between the said exporter and purchaser or by anyone on behalf of either of them either by way of discount, rebate, compensation or in any manner whatever other than as fully shown on this invoice.

DATED at \_\_\_\_\_ this \_\_\_\_\_ day of \_\_\_\_\_ 19 \_\_\_\_\_

(Signature) \_\_\_\_\_

(Signature of Witness) \_\_\_\_\_

### CERTIFICATE OF ORIGIN

I, \_\_\_\_\_  
of \_\_\_\_\_  
\* Manufacturers/Suppliers/Exporters of the goods enumerated in this invoice hereby declare that I have the authority to make and sign this certificate on behalf of the aforesaid \* Manufacturers/Suppliers/Exporters and that I have the means of knowing and I do hereby certify as follows :-

- (1) That all the goods mentioned in this invoice have been wholly produced or manufactured in \_\_\_\_\_
- (2) That all the goods mentioned in this invoice have been either wholly or partially produced or manufactured in \_\_\_\_\_
- (3) That as regards those goods only partially produced or manufactured,
  - (a) the final process or processes of manufacture have been performed in \_\_\_\_\_
  - (b) the expenditure in material produced and/or labour performed in \_\_\_\_\_ calculated subject to qualifications hereunder, in the case of all such goods is not less than 25 per cent of the factory or works costs of all such goods in their finished state. \* See note below.
- (4) That in the calculation of such proportion of material produced and/or labour performed none of the following items has been included or considered :-

Manufacturer's profit, or remuneration of any trader, agent, broker or other person dealing in the goods in their finished condition ; royalties ; cost of outside packages, or any cost of packing the goods thereinto ; any cost of conveying, insuring, or shipping the goods subsequent to their manufacture.

DATED at \_\_\_\_\_ this \_\_\_\_\_ day of \_\_\_\_\_ 19 \_\_\_\_\_

(Signature) \_\_\_\_\_

(Signature of Witness) \_\_\_\_\_

#### Note :

- (1) The person making the declaration should be a principal or a manager, chief clerk, secretary or responsible employée.
- (2) The place or country of origin of imports is that in which the goods were produced or manufactured and, in the case of partly manufactured goods, the place or country in which any final operation, has altered to any appreciable extent the character, composition and value of goods imported into that country.
- (3) In the case of goods which have at some stage entered into the commerce of, or undergone a process of manufacture in a foreign country, only that labour and material which are expected on or added to the goods after their return to the exporting territory, shall be regarded as the produce or manufacture of the territory in calculating the proportion of labour and material in the factory or works cost of the finished article.
- (4) \* Delete the inapplicable.

# VIII. ANEXOS

## 1. EMPRESAS

### **ACELAND INDUSTRIES LTD.**

36/39 Ojekunle Street, Papa Ajao  
P.O. Box 1343, Mushin, Lagos – Nigeria  
Tel: 234-1-4527471, 2636631, 7745523  
Fax. 4527471  
e.mail: [aceland@nigerianet.com](mailto:aceland@nigerianet.com)

### **ANAZODO TRADING COMPANY LTD.**

9, Fatai Irawo Street, Off Lateef Salami Street  
Ajao Estate, Isolo, Lagos - Nigeria  
Tel: 234-1-4526068, 7741266  
Fax: 234-1-4520864  
E-mail: [anazodo@beta.linkserve.com](mailto:anazodo@beta.linkserve.com)  
*Contacto: MR. ANAZODO*

### **BETTER LIFESTYLES**

Ground Floor, Waterfront Plaza, 270 Ozumba Mbadiwe Way,  
Victoria Island, Lagos. Nigeria  
Tel: +234.1.7748718, 2700512

## EL MERCADO DE MÁRMOL EN NIGERIA

---

Fax: +234.1.2700513

E-mail: [info@betterlifestyles-group.com](mailto:info@betterlifestyles-group.com)

Web: [www.betterlifestyle-group.com](http://www.betterlifestyle-group.com)

Contact: Mr Emenike (C.E.O.)

### **CHOICE MARBLE & FURNITURE LTD.**

Plot 642F, Akin Adesola Street, Victoria Island

P.O. Box 7907, Ikeja, Lagos - Nigeria

Tel: 234-1-2617479, 2621939

Fax: 234-1- 2621938

Contacto: *MR.CHIGBU*

### **CIBI NIGERIA LTD.**

Plot F3 Cibi Road, Mando Light Industrial Area

P.O. Box 2949, Kaduna

Tel: 234-62-319908

Fax. 234-62-318901

e.mail: [cibi@skannet.com](mailto:cibi@skannet.com)

### **CONSTRUMAT NIGERIA LTD.**

C71, Amuwo Odofin Industrial, By Festac Link Road

Off Oshodi – Apapa E/Way, Lagos – Nigeria

Tel. 234-1-8042616, 4706633

Fax: 234-1-8047858

e.mail: [conrumat@hyperia.com](mailto:conrumat@hyperia.com)

### **DUVIK NIGERIA LTD.**

Great Nigeria House, 47-57,

19th Floor Martins Street, Marina LAGOS

Tel: 01-2666004 , 2666043

Fax: 01-2666004

E-mail: [duvik@gacon.net](mailto:duvik@gacon.net)

Contact: *Mr. Celestin Oporum*

### **ELECT & CHOSEN**

Sena Cola House, Isolo Industrial Estate,  
Apapa Oshodi Expressway,  
Sadiku Bus Stop, Ilasamaja, Lagos. Nigeria.

Tel: +234.1.4521588, 7921799

Fax: +234.1.4521588

E-mail: [electandchosennig@yahoo.com](mailto:electandchosennig@yahoo.com)

Web: [www.electandchosen.com](http://www.electandchosen.com)

### **ELISUN MARBLE & FLOORING**

#### **COMPANY LTD.**

70 Modebe Avenue, Odakpu  
P.O. Box 6497, Onitsha, Nigeria

Tel: 234-46-412062

Fax: 234-46-213991

Otum, Otum y Ujam

### **ENERGIE NIGERIA LTD.**

96, Awolowo Road, Ikoyi, Lagos- Nigeria

Tel: 234-1-2690998, 2694705, 2694706

E-mail: [talal@nova.net.ng](mailto:talal@nova.net.ng)

Contacto: MR: TALAL

### **FINISHING MARBLE PRODUCTS**

#### **COMPANY NIGERIA LTD.**

12, Adeyemi Bero Crescent, Ilupeju – Lagos

Tel: 234-1-4979329, 4934481, 4717351, 7756590

Fax. 4934481

Franco Gassani, Bedini

### **GRANI MARBLE INDUSTRY LIMITED**

6, Queens Barracks Road

P.O.Box 454, Apapa, Lagos-Nigeria

Tel/Fax: 234-1-5878359

Contacto: MR. GEORGE AHAB



## EL MERCADO DE MÁRMOL EN NIGERIA

---

### **IBALEX NIGERIA LTD.**

Plot 407/413 Apapa Oshodi Expressway

Ilasamaja, Lagos

P.O.Box 3234 Apapa, Nigeria

Tel.: 234-1-4522171, 4523615,

4523616, 4522979, 7740228

Fax: 234-1-4523615

E-mail: [ibalex@hotmail.com](mailto:ibalex@hotmail.com) [www.ibalex.com](http://www.ibalex.com)

### **IDEAL HOME**

103 Awolowo Road, Ikoyi

box 53591, Falomo, Lagos. Nigeria.

Tel: +234.1.2690373-4 , 2690376

Fax: +234.1.2693870

E-mail: kadupa@yahoo.com

### **KEN-CHRISTO NIGERIA LTD.**

38, Ozomagala Street/Modebe Ave

P.O. Box 3354, Onitsha, Anambra State – Nigeria

Tel.:234-46-212276, 217672, 211610

Kenneth Okeke, Ezeogidi

### **MATEF LTD.**

103 Ibadan Street, Ebute-Metta East, Lagos

Tel: 5852171, 861697

### **MALDINI MARBLES LTD**

41A Wetern Avenue (Near National Stadium)

Alaka Bus Stop. Surulere

Tel: 234-1-8834967, 4708075, 8033008998, 8033079719

## EL MERCADO DE MÁRMOL EN NIGERIA

---

### **MEGER NIGERIA LTD.**

Plot 1113, Obafemi Awolowo Street

P.O. Box 8631, Abuja, Nigeria

Tel: 234-9-2347317

Fax: 234-9-2347317

#### Lagos Office

Plot 1310 Karimu Kotun Street, Victoria Island

Tel: 234-1- 7744194, 2610594

Fax: 234-1-5831294

Mr. Igwenagha, Igwe

### **NICKS NIGERIA LIMITED**

7, Ibadiaran Street

P.O.Box 1166, Shomolu, Lagos - Nigeria

Tel: 234-1-5965209, 4965409

Fax: 234-1-4965209

Contacto: *Evang. MARY NICKS*

### **PATED NIGERIA LTD.**

13, Karimu Kotun Street

P.O. Box 72547, Victoria Island, Lagos - Nigeria

Tel: 234-1-2611704, 610735, 7743733, 4703634

Fax: 234-1-2646788

E-mail : [pated@infoweb.abs.net](mailto:pated@infoweb.abs.net)

Contacto: *MR: TEDDY LUTTWARK*

### **STICKFLEX INDUSTRIES (W.A.) LTD.**

27 Kenyatta Street, Uwani

P.O. Box 13656, Enugu

Tel: 234-42-452778, 256470, 452090

Mr. Steve Atu Okoye

### **VASO-VIN COMMERCIAL COMPANY NIGERIA LTD.**

38 Ozomagala Street/Modebe Ave

P.O. Box 3354, Onitsha

Tel: 234-46-217672, 212276

Mr. Okeke, Ozeogidi

### **ZIKLAG LTD.**

Ziklag House, Plot 34 Oregun Road, Oregun

P.O. Box 11451, Ikeja– Lagos, Nigeria

Tel: 234-1-4702130, 4960585

Fax: 234-1-4702140, 4979668, 4979669

e.mail: [ziklag@nova.net.ng](mailto:ziklag@nova.net.ng), [kiti@ziklag.com](mailto:kiti@ziklag.com)

website: [www.ziklag.com](http://www.ziklag.com)

Mr.Akitoye Branco Rhodes, Olaoluwa Branco Rhodes, Inegbenebor, Asare, Oyegbami

## **2. FERIAS**

No se celebra ninguna feria monográfica del sector aunque todos los años la Cámara de Comercio e Industria de Lagos celebra una feria internacional multisectorial; *The Lagos International Trade Fair*.

## **3. PUBLICACIONES DEL SECTOR**

No existe ninguna publicación relacionada con el sector del mármol en Nigeria.

#### 4. ASOCIACIONES

**Nigerian Association of Chambers of Commerce, Industry, Mines and Agriculture (NACCIMA)**

8, Oba Akinjobi Road, near Police College, Ikeja G.R.A.,

P.M.B. 12816, Lagos.

Teléfono: +234.(0)1.4773937, 4773948, 4964737, 4964727, 4932481.

Fax.+234.(0)1.4964737, 4932481

Email: [naccima30@yahoo.co.uk](mailto:naccima30@yahoo.co.uk)

Web: [www.naccima.com](http://www.naccima.com)

#### 5. OTRAS DIRECCIONES DE INTERÉS

Federal Ministry of Solid Minerals Development

Annex 3 (5<sup>th</sup> Floor), Federal Secretariat Complex,

Sheshu Shagari Way, Maitama District,

P.M.B. 107, Garki, Abuja. Nigeria.

Teléfono: +234.9.5236454 / 5236830 / 4134743 / 4134764

Fax: +234.9.5236519